

AVIS DE RECRUTEMENT N°12/06/2024/001

LOGIQ SA, présent au Burkina Faso depuis 2014, est une Société de référence dans le secteur immobilier au Burkina Faso. Grâce à son expertise dans le domaine, son professionnalisme et le dynamisme de ses équipes, la Société a réussi à renforcer sa position sur ce marché et ainsi obtenir la confiance renouvelée de sa clientèle.

Pour accompagner son développement, LOGIQ SA renforce ses équipes et recrute un (01) **Responsable Commercial H/F**.

Mission :

Le Responsable Commercial a pour mission de :

- Prendre en charge la définition de la stratégie commerciale et s'assurer de sa mise en œuvre ;
- Mettre en œuvre et animer la politique commerciale en cohérence avec la stratégie globale ;
- Développer le chiffre d'affaires et la marge commerciale de l'entreprise.

Tâches et Responsabilités principales :

- Déterminer l'orientation stratégique, le plan d'action commerciale, les objectifs commerciaux à moyen terme et les axes prioritaires de développement du marché de l'immobilier ;
- Participer à la mise en œuvre de la politique commerciale en conformité avec la stratégie et le plan d'actions afin de développer les ventes ;
- Analyser les données spécifiques de son marché (évolutions, besoins, potentiel, concurrence), élaborer une stratégie de déploiement commercial, définir les KPI collectifs et individuels ;
- Analyser les études émanant du marketing ainsi que les remontées d'information issues de la force commerciale terrain, afin d'identifier les tendances du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché ;
- Définir les moyens adéquats pour développer l'offre de l'Entreprise : structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes... ;
- Identifier des cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définir des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires ;
- Assurer une excellente qualité de service au niveau des bureaux de ventes ;
- Maîtriser l'environnement qui l'entoure à travers la réalisation de veilles commerciales et concurrentielles proactives afin d'anticiper des événements de marché ou concurrentiels ;
- Encadrer les équipes de vente : Former et veiller à la montée en compétence des différents collaborateurs ;
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise ;
- Être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise ;
- Développer le portefeuille clients par la prospection et la fidélisation des clients ;
- Assurer un suivi régulier des prospects et des clients ;
- Elaborer un reporting hebdomadaire et mensuel de son activité ;
- Encadrer et accompagner le développement des capacités des collaborateurs de la Direction commerciale.

Profil recherché :

- De Formation BAC +4 ou plus en Gestion commerciale, Marketing et/ou technique (Ecole de commerce) ou Diplôme équivalent, vous justifiez d'une expérience avérée de 5 à 10 ans d'expérience dans un poste similaire dans l'immobilier et/ou dans d'autres domaines connexes/similaires.

Qualifications :

- Bonne connaissance du secteur d'activité de l'immobilier et de son fonctionnement
- Bonne connaissance et pratique commerciale, marketing
- Maîtrise des techniques de vente, de négociation, de prospection
- Bonnes connaissances en gestion commerciale
- Maîtriser les techniques de gestion et d'amélioration de la satisfaction clients
- Savoir développer et fidéliser un portefeuille clients
- Savoir anticiper les besoins et prendre en compte l'évolution des comportements des clients
- Avoir un esprit critique et d'analyse
- Être rigoureux et autonome
- Être capable de travailler sous pression
- Être diplomate et empathique
- Être méthodique et organisé
- Être un Homme de terrain averti, bon négociateur
- Fortes capacités relationnelles et d'animation
- Être proactif, dynamique et fortement orienté client
- Avoir un sens poussé du management d'équipe.

Les candidats (es) intéressé (es) par cette offre devront envoyer un CV à jour et une lettre de motivation par mail à recrutement@sodigaz.com

Commenté [SK1]: Voir la possibilité de créer une adresse mail pour les recrutements de LOGIQ-SA (à vérifier pour voir si ça n'existe pas déjà